



Fax: (593-2) 2449-160  
De Los Perales N47-108 y Av. Eloy Alfaro  
P.O. BOX 17-07-9024  
Quito - Ecuador  
Teléfonos: 2449158 / 2449159 / 2442379

## **INFORME DEL GERENTE EJERCICIO 2009**

### **1. CONSIDERACIONES GENERALES**

A pesar de la crisis económica mundial y nacional, el año 2009 fue bueno para nuestra empresa. Las relaciones internas han funcionado bien y hemos aprendido a ser más eficientes en ventas y control.

### **2. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS**

Para el año 2009 nos habíamos planteado las siguientes metas:

1. Meta de ventas: 50.000 dólares al mes. La duplicamos.
2. Alcanzar un nivel de rentabilidad del capital de trabajo de por lo menos 15%: Llegamos a 19,5%
3. Participar en ferias internacionales de filtración y equipos industriales: No se cumplió.
4. Aumentar fuerza de ventas: No incrementamos personal, pero aumentamos eficiencia de ventas.

### **3. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL**

Para la junta general lo más importante es que la empresa mantenga su operabilidad, su presencia en el mercado, su imagen de integridad, y por supuesto rentabilidad. Este año podemos decir con satisfacción que hemos cumplido con las disposiciones.

### **4. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

Se ha podido mantener un buen control sobre el dinero y cobranza. Lo que ha sido a veces un problema es recuperar las retenciones de los clientes.

### **5. PRINCIPALES ASPECTOS LABORALES**

Las relaciones de la gerencia con todos los empleados ha sido cordial y de respeto mutuo. No hubieron novedades.

### **6. PRINCIPALES ASPECTOS LEGALES**

No hubo novedades en este campo.



7. ASPECTOS OPERACIONALES - COMERCIALIZACION

Hemos querido aumentar el personal de venta. Pero no es fácil conseguir gente de confianza.

La crisis mundial llevó a un endurecimiento de la competencia a nivel local. Todos intentaron quitarnos los clientes con guerra de precios. Tuvimos que reducir mucho nuestro margen de utilidad.

Presentamos al mercado una nueva línea de producto, pero los resultados todavía no son halagadores.

Nuestras relaciones con los proveedores están bien.

8. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Utilidad líquida/ Ventas Netas =	6,6 %	3,2
Utilidad líquida / Capital de Trabajo =	19,5 %	7,7 ←
Utilidad líquida / Patrimonio =	17,9 %	14

Las tres relaciones mejoraron apreciablemente con respecto al año anterior.

9. DESTINO DE LOS RESULTADOS

Sugiero repartir entre los socios el 50% de utilidades, en dos partes: La mitad ahora y la otra mitad en 3-4 meses.

10. RECOMENDACIONES

1. Meta de ventas: 75.000 dólares al mes.
2. Mantener una rentabilidad del capital de trabajo de al menos 15%.

Atentamente,

Ing. Fernando Benavides  
Gerente

